



Bezirksverkaufsleiter / Key Account Manager (m/w/d) im Außendienst - Gebiet Düsseldorf, Köln, Bonn, Koblenz, Trier



Fachbereich
Outside Sales



Standort
Düsseldorf, Köln, Bonn,
Koblenz, Trier



Beginn
Ab sofort



Vertragsart
Permanent | Full-time



STORCH Malerwerkzeuge & Profigeräte GmbH
Platz der Republik 6
42107 Wuppertal - Germany
www.storch.de
Member of Storch-Ciret Group

BEWERBEN

Storch-Ciret Group. Vielfältig wie Du.

Bei Storch-Ciret gestalten wir gemeinsam eine bunte und erfolgreiche Zukunft – mit Dir, Deinen individuellen Stärken und Deiner Persönlichkeit. In einem Umfeld, in dem wir voneinander lernen und neue Ideen gemeinsam vorantreiben, entstehen kreative Lösungen im offenen Dialog - und das nicht erst seit gestern.

Als europäischer Marktführer entwickeln, produzieren und liefern wir seit über 125 Jahren hochqualitatives Malerwerkzeug mit einem Jahresumsatz von ca. 275 Mio. €. Dabei vereinen wir die Werte unserer langen Geschichte

mit dem Blick nach vorn und der Offenheit für Neues. Werde Teil eines vielfältigen Teams aus 1600 Mitarbeitenden aus über 17 Ländern, in dem wertschätzende Zusammenarbeit und Vertrauen auf persönlichen Gestaltungsspielraum treffen - Wir freuen uns auf Dich!

Das sind Aufgaben, denen Du Dich gerne stellst:

- Als Führungskraft erzeugst Du ein Teamgefühl und begeisterst und motivierst Dein Team zu Top-Leistungen.
- Durch persönlichen Kontakt, regelmäßiges Coaching und Feedback sowie Produktschulungen teilst Du Dein Wissen und trägst so zur erfolgreichen Entwicklung Deiner Mitarbeiter bei.
- Mit Deinem sechsköpfigen Team bist Du für den Ausbau der vorhandenen Potentiale bei Bestands- und Akquisekunden verantwortlich.
- Mit unseren Leithändlern stehst Du in regelmäßigem persönlichem Kontakt und unterstützt sie bei der gemeinsamen Marktbearbeitung.
- Du bist für die Planung und Umsetzung der Vertriebsmaßnahmen und die Einhaltung definierter Ziele verantwortlich und treibst Veränderungen und Prozessoptimierung aktiv voran.
- Du übernimmst die Verantwortung für die Gewinnung neuer Key Account Kunden.

Darauf dürfen wir uns freuen:

- Abgeschlossene kaufmännische oder handwerkliche Ausbildung wie Maler (m/w/d) und Lackierer (m/w/d) oder betriebswirtschaftliches Studium
- Du verfügst über mehrjährige Außendienst Erfahrung und möchtest jetzt den nächsten Karriereschritt gehen und Führungsverantwortung übernehmen
- Gutes Analysevermögen, Kundenorientierung und unternehmerische Denk- und Arbeitsweise
- Eigeninitiative, Zielstrebigkeit und Einsatzbereitschaft
- Du sprichst die Sprache des Kunden und kannst Dich optimal in ihn hineinversetzen
- Leidenschaft für den Vertrieb und Freude an der Entwicklung Deines Teams
- Reisebereitschaft (ca. 25%)

Das erhältst Du von uns - weil Du uns wichtig bist:

- **Professionelle Arbeitsmittelausstattung.** Wir sorgen für einen modernen und zuverlässigen Support, damit Du bei Deinen Kunden überzeugst.
- **Lebenslanges Lernen.** Bei uns erweiterst Du Dein Know-How und wir unterstützen Dich mit unseren Vertriebs- und Produkttrainings, Mitreisen im Außendienst und der Hospitation in unserer Logistik und Produktion.
- **Feedbackkultur.** Austausch und Feedback sind bei uns wesentlicher Treiber für Weiterentwicklung. Bei uns erlebst Du Kommunikation auf Augenhöhe, teilst Deine Sichtweisen und wirst gemeinsam mit uns besser.
- **Persönliches Onboarding.** Ein individueller Onboarding-Plan, regelmäßige Feedbackgespräche und Lernmodule unterstützen Dich von Beginn an bestmöglich ins Team und in unsere Abläufe einzufinden.
- **Sonderleistungen, Dienstrad- & IT-Leasing.** Wir bieten Dir Sonderzahlungen zu besonderen Anlässen, Sonderurlaub, vermögenswirksame Leistungen und eine betrieblich unterstützte Altersvorsorge und fördern ein Fahrrad- und IT-Leasing.
- **Firmenwagen.** Mit unserem neutralen Firmenwagen bist Du sowohl beruflich als auch privat maximal mobil unterwegs, inkl. eigener Tankkarte.
- **Attraktives Einkommenspaket.** Neben fixen Gehaltsbestandteilen steigert Du Dein Gehalt mit leistungsorientierten Erfolgsprämien. Weitere Komponenten, wie Urlaubs-, Weihnachtsgeld und vermögenswirksame Leistungen, sind ebenfalls inbegriffen.
- **Vertrauensmarke.** Unsere Kunden vertrauen unserer Marke: Ihre Offenheit für die Effizienz unserer Produkte eröffnet Dir im Vertrieb den Weg, leicht partnerschaftliche Kontakte zu knüpfen und diese langfristig aufzubauen.

Du möchtest unser Team bereichern?

Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung. Für Vorabinformationen steht Dir Axel Neum gerne zur Verfügung.

HR Kontakt

 Axel Neum
Telefon: +49 (0) 202 4920 163
E-Mail: karriere@storch-ciret.com

Du findest uns auch
hier:



career.storch-ciret.com/

BEWERBEN

